NOVEMBER/DECEMBER 2025

FBA51/CBA51 — MARKETING MANAGEMENT

Time : Three hours Maximum : 75 marks

SECTION A — (10 × 2 = 20 marks)

Answer ALL questions.

Shanmuga Industries Arts & Science College
T.V.Malai

1. Define the term marketing.

   சந்தையிடுகை வரையறுக.

2. What is digital marketing approaches?

   டிஜிட்டல் சந்தையிடுகை அணுகுமுறை என்றால் என்ன?

3. Relate the term geographic segmentation.

   புவியியல் சந்தைபிரிப்பு விரித்துரை.

4. Rephrase the term marketing strategy.

   சந்தையிடுகை உத்தி மறுமதிப்பு செய்க.

5. Why is sales forecasting important in business?

வணிகத்தில் விற்பனை முன்கணித்தல் ஏன் முக்கியமானது?

6. Extend your views on industrial goods.

தொழிற்சாலை பொருட்கள் பற்றிய உனது பார்வையினை கூறுக.

7. Define pricing.

விலையிடல் வரையறுக்க.

8. Which pricing strategy would suit a seasonal product like umbrellas?

எந்த விலையிடல் உத்தி குடைகள் போன்ற பருவகால தயாரிப்புகளுக்கு ஏற்றது?

9. What is reminder advertising?

நினைவூட்டல் விளம்பரம் என்றால் என்ன?

10. Outline the concept of online marketing.

இணையவழி சந்தையிடுகை கருத்துப்படிவத்தினை எல்லைக் கோடிடுக.

19. Judge whether price skimming or penetration pricing is more suitable for new products.

புதிய பொருளுக்கு விலையிடலில் விலை ஸ்கிம்மிங் அல்லது ஊடுருவல் விலை எது பொருத்தமானது என்பதை மதிப்பிடுக.

20. Compile the key features of direct marketing.

நேரடி சந்தையிடுகையின் முக்கிய சிறப்புகளை தொடு.

———————

SECTION B — (5 × 5 = 25 marks)

Answer ALL questions.

11. (a) List different marketing approaches.

பல்வேறு சந்தையிடுகை அணுகுமுறைகளைப் பட்டியலிடுக.

Or

(b) Differentiate between product marketing and service marketing.

பொருள் சந்தையிடுகையினை சேவை சந்தையிடுகையுடன் வேறுபடுத்துக.

Shanmuga Industries Arts & Science College T.V.Malai

12. (a) Examine how consumer behaviour impacts product positioning.

தயாரிப்பு நிலைப்படுத்தலில் வாங்குவோர் நடத்தை என்ன தாக்கத்தினை ஏற்படுத்தும் என்பதனை ஆய்வு செய்க.

Or

(b) Apply segmentation bases to market a luxury hotel.

ஒரு சொகுசு ஹோட்டலை சந்தைப்படுத்துவதற்கான அடிப்படைகளை செயல்படுத்துக.

13. (a) Design a simple sales forecasting plan for a new bakery.

புதிய பேக்கரிக்கான எளிய விற்பனை முன்கணிப்பினை வடிவமைக்கவும்.

Or

(b) Apply the PLC concept to the iphone series.

பொருள் வாழ்க்கை சுழற்சி கருத்துப்படிவத்தினை ஐபோன் சீரிங்-கு பயன்படுத்து.

14. (a) Suggest a distribution strategy for a rural market in India.

இந்தியாவில் கிராமப்புற சந்தையிடுகைக்கு வழங்கல்வழி உத்தி ஒன்றினை பரிந்துரை செய்க.

Or

(b) Identify the objectives of pricing.

விலையிடலின் நோக்கங்களைக் காண்க.

15. (a) List the elements of the promotion mix.

விற்பனை பெருக்க கலவையின் கூறுகளைப் பட்டியலிடுக.

Or

(b) Differentiate between advertising and personal selling.

விளம்பரம் மற்றும் தனிப்பட்ட விற்பனை வேறுபடுத்துக.

SECTION C — (3 × 10 = 30 marks)

Answer any THREE questions.

16. Explain the elements of marketing mix.

சந்தையிடுகை கலவையின் கூறுகளை விவரி.

17. Discuss the difference between consumer buying behaviour and industrial buying behaviour.

நுகர்வோர் வாங்கும் நடத்தையினை தொழிற்சாலை வாங்குவோர் நடத்தையுடன் வேறுபடுத்தி விவாதி.

18. Explain the role of packaging in marketing.

சந்தையிடுகையில் பொதி கட்டுதலின் பங்கினை விவரி.